

Cartilla Práctica

Prepara los documentos para solicitar un crédito



bogotá **e**mprende

Prepara los documentos para solicitar un crédito



Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor
y la Cámara de Comercio de Bogotá



CARTILLA PRÁCTICA

Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor
y la Cámara de Comercio de Bogotá



Samuel Moreno Rojas
Alcalde Mayor

María Fernanda Campo
Presidenta Cámara de Comercio de Bogotá

Mariella Barragán Beltrán
Secretaria Distrital
de Desarrollo Económico

Luz Marina Rincón Martínez
Vicepresidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio de Bogotá

Martha Madrid Malo
Subsecretaria Distrital
de Desarrollo Económico

Mauricio Molina Rodríguez
Director Centro de Emprendimiento

Beatriz Henríquez Vega
Directora de Formación y Desarrollo Empresarial
de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

Liliana del Pilar Pineda González
Jefe de contenidos y servicios
Vicepresidencia de Competitividad Empresarial

Andrea López Pinilla
Corrección de Estilo

Los textos de esta cartilla fueron elaborados por Darío Humberto Rodríguez Niño.

© Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE

© Cámara de Comercio de Bogotá – CCB

ISBN: 978-958-688-285-9

Diseño e impresión
Editorial Kimpres Ltda.
PBX: 413 6884

2009



Tabla de Contenido

Presentación	3
El encuentro de dos amigos.....	4
Aspectos generales de la financiación.....	5
¿Sabes por qué se requiere financiación?	5
¿Conoces cómo ayuda el crédito a la empresa?	5
¿Sabes cómo se planea la financiación?	6
Las fuentes de financiación	7
¿Conoces qué son las fuentes de financiación?	7
¿Conoces qué fuentes de financiación existen?	7
¿Sabes cuáles son los costos de las fuentes de financiación?	8
Información para las fuentes de financiación	10
¿Por qué las fuentes de financiación tienen requisitos y piden información? .	10
¿Por qué una empresa puede implicar riesgo financiero?	11
¿Qué tipo de información requiere un estudio de crédito?	11
¿Qué documentación básica se exige para financiar un proyecto de creación de empresa?	12
¿Qué documentación básica se exige para un crédito?	15
¿Qué exigencias especiales pueden tener algunas fuentes de financiación?	17
¿Qué exigencias especiales pueden tener algunas fuentes de financiación?	19
Negociación con entidades financieras	21
¿Cómo abordar la negociación con entidades financieras y qué elementos tener en cuenta?	21
Mejoramiento de la calificación del riesgo y madurez de la relación con el sector financiero	24
¿Cómo puede mi empresa representar bajo riesgo?	
¿Cómo consolido mi relación con el sector financiero?	24
Al acudir al sector financiero: ¿qué errores no cometer?	25
ANEXOS	28
Bibliografía.....	31



Presentación

La aparente larga y dispendiosa tarea de recopilar documentos es uno de los principales inconvenientes que se presentan cuando un empresario o un creador de empresa *desea* utilizar el sector financiero para financiar sus proyectos. Algunos piensan, con desatino, que es necesario demostrar que se es pudiente y que se tiene mucho dinero para que las entidades se fijen en la solicitud de crédito que se presenta.



En realidad se trata del reflejo del desconocimiento acerca de la responsabilidad con que el sector financiero debe administrar los recursos. ¿Prestarías dinero a alguien, sin verificar su respaldo, sin saber a ciencia cierta de quién se trata, sin la certeza de que podrá pagar, sin verificar dónde está su negocio o su residencia; y además, te pide 120 días de plazo para pagar? La respuesta es no. Parece ser sencillo en este ejemplo, pero ¿se piensa igual cuando se trata de que el sector financiero estudie una solicitud de crédito?

Como cualquier empresa, el sector financiero debe verificar la calidad de un empresario al momento de vincularlo con sus líneas de crédito; es parte de su tarea como administrador del riesgo crediticio. Es por esto que verifican, de acuerdo con sus políticas, si alguien es o no sujeto de crédito.

Esta cartilla te permite conocer los elementos importantes y la razón de ser de los requisitos que se exigen en la presentación de créditos para crear o consolidar el negocio. También es un espacio para conocer mecanismos y herramientas para mejorar la presentación de negocios de crédito a las entidades financieras.



El encuentro de dos amigos

Un par de amigos que hace tiempo no toman café se encuentran por coincidencia a la entrada del Banco Integral Latino de la ciudad. Se saludan y, uno de ellos, Ramiro, siente curiosidad por saber qué hace el otro allí. Pregunta y su amigo, quien es consultor, le informa que va a presentar unos documentos de un conocido suyo para pedir un crédito, pues necesita robustecer su negocio de salsamentaria, al tiempo que desea crear una nueva empresa de exportación de artesanías.

Ramiro con enorme sonrisa toca el hombro de su amigo el consultor y le dice que mejor se tomen un café y que no pierda el tiempo: -En ese banco no prestan ni... atención-. El consultor le afirma: -Verás, tal vez es que no conoces cómo funciona el sistema y por eso no crees en él-. Ramiro responde que nadie más que él sabe cómo funciona eso: - O demuestras que tienes plata o no te prestan-.

Tristemente Ramiro se refería a una experiencia anterior en ese banco cuando quiso pedir prestados \$150 millones de pesos para montar un gran supermercado en el barrio, con bonita infraestructura y para que los clientes tuvieran de todo; pero el banco lo rechazó porque consideró que no era viable su perfil. -¡Qué tal! Imagínate-, le dice Ramiro a su amigo el consultor, -Me pidieron declaración de renta, balances, carro, casa y otros requisitos y papeles que si yo tuviera, pues no tendría necesidad de



pedir prestado-. -Y entonces, ¿qué pasó?- preguntó el consultor. - Pues nada- dice Ramiro -Simplemente seguí con mi negocio en el garaje de la casa, vendiendo las mismas 45 hamburguesas diarias, después de las cinco de la tarde. Eso sí, de vez en cuando le pido prestado a don Pedrito, mi tío, al que calumnian de agiotista, unos \$100.000 o \$200.000 para comprar hamburguesas, gaseosas y otras cositas-.

- Creo que sí será necesario que nos tomemos el café-, dice el consultor a Ramiro. -¿Tienes unos minutos?
- Pues claro-, afirma Ramiro, -Además siento curiosidad por el folder que llevas en tus manos, se mueve como queriendo hablar, iparece que tiene vida propia!-.
- Así es, creo que vamos a compartir un rato sabroso los tres-.
- ¿Los tres?-, pregunta Ramiro.
- Sí, los tres: tú, mi *folder* y este servidor, tu amigo el *consultor*-.

Qué curioso, se observó que el *folder* del consultor fue el primero en llegar y tomar asiento en la cafetería de la esquina.



Aspectos generales de la financiación

Luego de pedir su café, *el consultor*, que parece tener amplia experiencia en el tema de la financiación de los negocios, comienza a explicarle varias cosas a su amigo Ramiro:

Verás, la financiación la conforma el conjunto de recursos, en especial en dinero, que son necesarios para un óptimo desempeño del negocio. El dinero puede tener varias fuentes como te explicaré más adelante.



¿Sabes por qué se requiere financiación?



Una empresa que está operando o aquella que inicia sus actividades requiere financiación particularmente porque el crecimiento puede requerir apoyo con recursos externos al negocio. Es decir, tú puedes vender 45 hamburguesas diarias porque tu capital es pequeño, pero si decidieras trabajar desde las dos de la tarde o antes, necesitarías dinero para comprar más artículos para la venta. En ese caso requerirás una financiación.

Una empresa que inicia puede tener muchos gastos en su conformación o su proyecto puede ser ambicioso y de impacto, y, es posible que sus socios no tengan el capital suficiente para operar. Sin embargo, pueden acudir a diferentes tipos de financiación si su proyecto es viable.

Fíjate que con financiación, de un lado, las empresas y los empresarios pueden tener recursos financieros para que su operación crezca o sea posible. Pero además, sus clientes también pueden tener recursos para poder comprar más bienes y servicios.

En conclusión, la financiación favorece el crecimiento de la economía al generar mayor capacidad de pago y de compra en las personas y en las empresas.



¿Conoces cómo ayuda el crédito a la empresa?

Recuerda que tu negocio no es el único. Son muchos los competidores que se dedican a vender productos similares. Ser diferente atendiendo a los clientes es trascendental. Se deben desarrollar ventajas competitivas. Muchas de ellas tienen que ver con tu ingenio para atender, para desarrollar productos distintos, para diseñar espacios y lograr que tus clientes vivan una buena experiencia visitando el negocio. También puede suceder que la ventaja competitiva tenga que ver con mayor inversión donde haya necesidad de cambiar de local, utilizar uniformes, reemplazar el mobiliario, comprar equipos nuevos, entre otros factores. Si el dinero no es suficiente, la financiación hará posible lograr la satisfacción del mercado y así es posible que el negocio se proyecte de mejor manera.

La financiación entonces ayuda con planeación, a permanecer en el mercado, facilita el incremento de las ventas y puede hacer que los márgenes de rentabilidad sean mayores por efecto de un mayor número de clientes o porque los procesos se hacen más eficientes bajando los costos y los gastos. Una empresa que genera dinero, es una empresa que vale cada vez más.

¿Sabes cómo se planea la financiación?



Un error común dentro de los empresarios que inician actividades o que buscan crecer es tomar hoy un crédito y luego pensar en cómo pagar. Creen que el negocio debe dar para cubrir el préstamo y ya. Es una mala costumbre que puede traer problemas en la caja de la empresa, pues no se planea el pago de las cuotas con el comportamiento normal de las ventas, que son los principales ingresos. El negocio tiene un comportamiento que debe hacerse coincidir con los pagos de obligaciones.

Entenderás entonces que prácticamente todos los negocios tienen ciclos, que hay necesidad de identificarlos y, de acuerdo con ello, buscar la financiación. Si en tu negocio se observa que en las quincenas se vende más, lo mejor es pensar en que las cuotas de posibles créditos deben ser pagadas los días 15 o 30 de cada mes. Pero además, debes considerar qué otros gastos tienes en los mismos días para que los ingresos cubran todas las necesidades, incluido el pago de la cuota. Hay quienes toman crédito sólo en el segundo semestre o en el último trimestre del año, porque es justo cuando sus negocios se reactivan y generan más ingresos, pero puede suceder también que el crédito sea más oportuno justo cuando no hay grandes ventas. Entonces es útil porque los costos y gastos se pueden cubrir normalmente aliviando la caja hasta cuando las ventas garantizan el ingreso suficiente para la operación normal de la empresa.

En conclusión Ramiro, entiende que la financiación es importante, que puede potenciar el negocio y hacerlo crecer. Ve igualmente, que la financiación ayuda a quienes desean iniciar una empresa. Pero en uno o en otro caso, el crédito debe ser planeado de acuerdo con el tipo de negocio, sus ciclos de ventas, el movimiento de la caja, las políticas de crédito a clientes, los recaudos de

cartera y el pago de las obligaciones, entre otros factores. Un crédito bien atendido repercute en buenas referencias y en credibilidad.





Las fuentes de financiación

El consultor continúa con su orientación y encuentra nuevos elementos para compartir con su amigo Ramiro. El folder del consultor se nota cada vez más activo: ¡Tiene ganas de hablar! Pero su turno no llega aún.

Ramiro muestra mucho interés sobre lo que comenta su amigo y quiere saber más. Es posible que ahora pueda obtener el crédito que buscaba hasta hace poco. Pero, ¿los bancos son la única solución? ¿Existen otras salidas?



¿Conoces qué son las fuentes de financiación?



Las fuentes de financiación son todas aquellas posibilidades a través de las cuales una empresa puede contar con recursos económicos para planear y desarrollar adecuadamente su actividad. Después de identificar con exactitud para qué se desea el dinero (en función de consolidar el negocio o de iniciarlo) y luego de determinar cómo se puede pagar, se definen las fuentes de financiación. Algunas de ellas son internas y otras externas.

¿Conoces qué fuentes de financiación existen?

El desarrollo del objeto social, es decir, de la actividad que se ha escogido para la empresa, debe generar recursos que colaboran con la financiación de las operaciones normales. Estas son las **fuentes internas**. Entre ellas podemos enumerar algunas como:

- Las ventas de contado: debe ser una de las fuentes que mayores recursos genere, pues está directamente relacionada con la actividad de la empresa.
- El recaudo de la cartera: complementa las ventas de contado y exige tener políticas claras con los clientes, pues si no se recauda dentro de lo planeado, se generan problemas en el flujo de caja.
- Los anticipos: en algunos tipos de negocio, muchos clientes están en capacidad de pagar por anticipado o al menos de dar un anticipo representativo. Con éste se pueden cancelar muchos costos y gastos relacionados con el pedido del propio cliente y de la operación general.
- Los pagos de mercancía en consignación: es una figura conocida en muchas empresas donde un proveedor deja sus mercancías en consignación y una vez son vendidas, factura. La ventaja es que primero se recibe el dinero y luego se paga, lo que ayuda considerablemente con la salud de la caja. Esta operación generalmente se aplica en empresas comercializadoras, donde se compran y venden mercancías.
- La reinversión de utilidades: es otra opción interesante, pues la generación de riqueza del propio negocio se reinvierte en la operación mejorando el colchón financiero. Con frecuencia, algunos empresarios descapitalizan su empresa tomando las utilidades periódicamente. Ese dinero que sale y que adelgaza el flujo de caja para su crecimiento.

- Los socios: son otra alternativa interesante pues no sólo denota interés y confianza en el crecimiento del negocio sino que eventualmente puede fortalecer el patrimonio si se capitalizan nuevos aportes hechos por los dueños.

La ventaja de la mayoría de estas fuentes de financiación está en que el propio negocio las genera. No conllevan a un endeudamiento con terceros o con entidades financieras y no se afecta el pasivo de la empresa.

Dentro de las **fuentes externas** se pueden contar:

- Los proveedores: se constituyen en una de las mejores fuentes, en especial, si se guarda la política de cobrar cartera y luego pagar a proveedores.
- El sector financiero: se trata de obtener créditos a través de bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas y ONGs, entre otros. Existe gran diversidad de entidades y de productos financieros acordes al perfil de cada empresario.
- Los inversionistas: son personas o entidades que cuentan con capital para invertir temporalmente en una empresa. Si les gusta el modelo de negocio y las características de tu empresa, pueden ser una alternativa interesante porque generalmente el inversionista acompaña el proyecto hasta cuando muestra utilidades.

Las fuentes de financiación externa, en su gran mayoría, afectan el endeudamiento de la empresa (pasivo), disminuyen la capacidad de endeudamiento y de pago. Además tienen un costo financiero.





¿Sabes cuáles son los costos de las fuentes de financiación?

Verás, en su mayoría, las fuentes internas no tienen costo financiero. Sin embargo, vale anotar que cuando un socio invierte nuevo capital o reinvierte las utilidades, espera que el negocio crezca, se consolide y dé una buena rentabilidad sobre lo que invierte, pues de no ser así, llevaría su dinero a otra parte. Las ventas de contado pueden tener un costo que se origina en eventuales descuentos a los clientes que hacen el esfuerzo de pagar ya. Su nivel depende de las políticas de cada empresa sobre el punto.

El recaudo de cartera puede generar gastos adicionales cuando los pagos de los clientes no llegan a cubrir lo que el recaudo debe cubrir. Un ejemplo de ello son los sobregiros que se utilizan temporalmente para cubrir los faltantes de dinero.

Las fuentes externas tienen un costo mayor. Por ejemplo, si se puede pagar de contado a un proveedor seguramente concederá un descuento. Este descuento puede en muchas ocasiones, ser mayor que el costo financiero de un crédito o un sobregiro bancario.

Los costos de las diferentes líneas de crédito oscilan de acuerdo con el tipo de entidad financiera y con el perfil de cliente que manejen. Sin embargo, la Superintendencia Financiera de Colombia regula las tasas de colocación en el país y estipula el costo máximo de los créditos. Para conocer más sobre esto puedes consultar la página de la entidad www.superfinanciera.gov.co.

Los inversionistas, por su parte, acompañan el desarrollo de los proyectos, comparten el riesgo y generalmente acuerdan con el propietario de la empresa el

porcentaje de utilidades que tendrán por su inversión. Este depende de cada caso y cada tipo de negociación.

Finalmente, una fuente que no es muy recomendable por su alto costo es la de los prestamistas de dinero. Son también conocidos como agiotistas y además de tener bien garantizado su dinero, cobran intereses más altos de los estipulados en el sector financiero. Generalmente están por encima de la tasa de usura. Creo que ahí, apreciado Ramiro, es donde ubicamos a tu pobre tío Pedrito.

Bien, ahora Ramiro ha conocido las diferentes formas de dinamizar el negocio con recursos. Entendió que una buena parte de la financiación proviene del propio negocio, con muy bajos costos si se tienen políticas claras a nivel comercial, de cartera y hasta de reinversión. Además conoció cuál es el origen de las fuentes externas y cómo su costo puede ser mayor que en el caso de las fuentes internas. Estas fuentes de financiación son aplicables en su gran mayoría tanto a las empresas que se crean, como a las que están en proceso de crecimiento y consolidación.



Información para las fuentes de financiación



El folder del consultor al fin toma el último sorbo de café y se dispone a continuar con la orientación para Ramiro. Ha visto su gran interés y desea explicarle de forma clara el por qué de los requisitos que exigen en el sector financiero. El folder toma la palabra:

Un saludo Ramiro. Te contaré que en mi interior llevo varios documentos para presentar en el Banco Integral Latino. Se trata de papeles que sustentan la presentación de dos créditos: uno, de una nueva empresa colombiana de artesanías que tiene gran futuro en el mercado extranjero; y otro, de una empresa que está creciendo y desea consolidarse en el mercado. Durante varios días se preparó la información, pero hoy, tu amigo consultor y yo, estamos seguros de tener todos los requisitos que exigen para otorgar un crédito.

Ramiro muestra ahora mucho más interés y comienza con una gran avalancha de preguntas.



¿Por qué las fuentes de financiación tienen requisitos y piden información?

Cuando alguien presta su automóvil lo hace porque conoce a quien habrá de utilizarlo. Tiene un nivel de confianza y sabe que el vehículo está en buenas manos.

En un crédito, aunque el tema no es tan sencillo se asemeja al préstamo del automóvil, es necesario tener confianza y conocer a quien tomará el dinero. Es lo que estamos haciendo con tu amigo *el consultor* y los créditos que presentaremos. Los requisitos darán información al banco y generarán seguridad. Pero no sólo buscamos cumplir con eso de los requisitos, sino que realmente **el banco conozca con profundidad la trayectoria de los socios, de las empresas, de sus productos y servicios, de sus clientes, de sus procesos de producción y de sus políticas**, entre otros muchos elementos. Todo este esfuerzo generará confianza en el gerente, en los analistas y en los comités de crédito.

Hay unos créditos más sencillos que otros. Por ejemplo, cuando deseas cambiar de carro o comprar una moto, comprar un computador o un electrodoméstico, los análisis de crédito son más sencillos y es más fácil que la entidad observe tu capacidad de pago (que es determinar que puedes pagar el nuevo crédito y las obligaciones que ya tienes). Se trata de estudios muy comunes que no exigen demasiado detenimiento.

Pero existen otro tipo de negocios de crédito donde la entidad debe conocer no sólo lo anterior, sino que requiere profundizar. Ahí es donde es importante conocer aspectos del negocio, de la empresa y de los socios para poder presentar adecuadamente la información, de manera que a la entidad crediticia no le quede la sensación de información incompleta, oculta, incoherente o que de alguna manera le represente riesgo y considere que su cliente no podrá cumplir con las obligaciones que se desprenden de tomar un crédito.

Además de lo anterior, un análisis crediticio observa la calificación en las centrales de riesgo como DATACRÉDITO y la CIFIN y en algunos casos determina la posibilidad de constituir una garantía adicional si se requiere reforzar la operación. Estas centrales de riesgo

son muy importantes puesto que detallan la historia del comportamiento crediticio de un cliente y ofrecen esta información a las entidades financieras para que conozcan acerca de la moralidad y los hábitos de pago de los solicitantes de crédito.

Por esto es tan importante aprovechar los beneficios que ofrece la Ley de Habeas Data, que busca que quienes tengan obligaciones de crédito vencidas, se pongan al día y mejoren el registro de sus calificaciones de cartera, facilitando su acceso a crédito con entidades del sector financiero en el corto y mediano plazo. Para mayor información, consulta la página www.habeasdata.com.co.



¿Por qué una empresa puede implicar riesgo financiero?

Ramiro, eventualmente una empresa puede implicar riesgo financiero porque no previó con suficiencia el futuro y, luego de tomar un crédito, no cumple con los términos pactados inicialmente. Puede presentar retrasos en los pagos e incluso puede no cancelar la obligación.

En esto las entidades financieras no pueden ahorrar esfuerzos pues, como administradoras del riesgo, deben prestar recursos responsablemente para garantizar que sus clientes devuelvan el dinero prestado, y a su vez, ellas puedan responder por sus depósitos a todos los ahorradores. La Superintendencia Financiera de Colombia es estricta en este tema y para ello ha diseñado y actualiza permanentemente los sistemas de administración del riesgo que deben cumplir a cabalidad todas las entidades que se encuentran bajo su vigilancia.

¿Qué tipo de información requiere un estudio de crédito?



Qué bueno Ramiro, avancemos con tu pregunta:

En primer lugar es bueno que conozcas que hay dos tipos de información en la presentación de un crédito. De un lado está la información **cuantitativa** y de otro la **cualitativa**. La primera se refiere a todos los documentos que soportan las cifras de una persona natural, de una empresa y de sus socios. Por ejemplo: los certificados y soportes de ingresos, los balances, las declaraciones de renta, los movimientos monetarios como los extractos bancarios y el patrimonio como inmuebles, vehículos y otras propiedades.

La información cualitativa, por su parte, se refiere a todas aquellas características de las personas, las empresas y los proyectos, que no aparecen en la información cuantitativa y que tiene una gran relevancia. Aquí se pueden nombrar las políticas del negocio, la experiencia, la trayectoria y moralidad, las características del mercado que se atiende, la naturaleza de un proyecto y muchos elementos más.

¿Qué documentación básica se exige para financiar un proyecto de creación de empresa?



Bien, veámoslo con un ejemplo Ramiro. Miremos la composición de la información del proyecto y de los documentos que se toman en cuenta para un crédito en una empresa que inicia operaciones como la Exportadora de Artesanías Limitada. Sus socios acaban de fundarla y están convencidos de que su operación será todo un éxito.

Generalmente, cuando un negocio está iniciando operaciones el principal respaldo lo ofrecen sus socios, pues una empresa en esta condición sabe que tendrá éxito pero todo está por desarrollar. Sus socios entonces respaldan el crédito como codeudores y presentan su información financiera como se muestra a continuación. Vamos a observar los requisitos de forma muy detallada. Observa mis folios y cada requisito y aunque en algunos casos todos ellos no aplican, entre más completa la información, más tranquilidad y mayor rapidez en el estudio crediticio:

SOCIOS O PERSONAS NATURALES	
REQUISITOS	DATOS DE INTERÉS
● Certificado de ingresos y retenciones	Para empleados y al menos de dos años atrás.
● Certificado o constancia laboral	Para empleados, indicando antigüedad, tipo de contrato, sueldo, comisiones y cargo.
● Fotocopia de extractos bancarios	Generalmente los últimos tres meses, de las cuentas de mayor movimiento.
● Balances con anexos	Sobre todo si es independiente. Se incluyen los dos o tres últimos años y con corte al último trimestre del año en curso. Deben ser firmados por un contador y anexarse fotocopia reciente de la tarjeta profesional.
● Fotocopia de declaración de renta o certificado de ingresos firmado por contador	De los últimos dos o tres años. En caso de no ser declarante y anexar certificado firmado por contador, es deseable especificar el nivel de ingresos y su origen. Se debe anexar fotocopia reciente de la tarjeta profesional del contador.
● Fotocopia del documento de identidad	Sea cédula de ciudadanía o de extranjería, en lo posible ampliada al 150%.
● Fotocopia del RUT	Se podría decir con cierto humor que se trata de la cédula tributaria, demuestra la existencia ante la DIAN.
● Certificado de la Cámara de Comercio de Bogotá	Donde consta su registro como comerciante. Este requisito no aplica para todas las personas, sin embargo, es una ventaja importante figurar en la Cámara de Comercio de Bogotá como comerciante, pues se refuerza su experiencia y trayectoria. No debe tener expedición mayor a un mes.

● Fotocopias de certificados de tradición de inmuebles	Donde consta la propiedad de inmuebles del solicitante de crédito y expedidos por la Oficina de Registro o algunos CADES, con fecha reciente, en lo posible no mayor de treinta días.
● Fotocopia de tarjetas de propiedad de vehículos	Donde consta la propiedad del solicitante de crédito, ojalá ampliada al 150%.
● Fotocopia de contratos de compra venta de vehículos o inmuebles	Donde consta que se está celebrando la compra venta cuya pertenencia aún no está en cabeza del solicitante, pero que cumplidos los requisitos acordados se perfeccionará la propiedad.
● Soportes de ingresos adicionales	Fotocopias o certificados donde conste ingreso por pensiones, jubilaciones, arrendamientos, dividendos de acciones, participaciones en negocios, entre otros.

Hablando ya propiamente de la empresa que iniciará actividades, se debe adjuntar información con estos elementos:

EXPORTADORA DE ARTESANÍAS LIMITADA	
Elementos cualitativos	Aspectos de interés
● Naturaleza del proyecto	Se especifica lo que se desea hacer y la especialidad del proyecto.
● Origen y justificación	Se analiza el por qué se desea hacer. Se muestran los instrumentos valorados en la idea de negocio sobre tendencias de mercado, experiencias similares, ventajas competitivas y hasta elementos como estímulos a la inversión que favorezcan el desarrollo del proyecto.
● Objetivos	Se observa para qué se desea hacer.
● Metas	Se clarifican los resultados deseados.
● Localización y cobertura	Se muestra dónde se desea hacer.
● Identificación del proceso y actividades del mismo	Se puntualiza cómo se va a hacer y el desarrollo de las actividades más importantes.
● Mercado objetivo	Se explica a quién se dirige el esfuerzo a nivel comercial, cuáles serán los clientes y sus características.
● Programación y cronograma	Se detalla el cuándo de cada actividad para el desarrollo del proyecto.

● Talento humano e historia de los socios	Se habla acerca de las personas que van a desarrollar el proyecto. También es el espacio para hablar de los socios, de su experiencia y trayectoria e impacto en el proyecto a desarrollar.
● Recursos financieros	Se enumera con qué recursos se desarrollará el proyecto y su origen.
● Análisis de mercado	Se observa principalmente el detalle de la investigación de mercados y sus características, la competencia, los elementos diferenciadores, los planes y estrategias comerciales. Además se determina el plan estratégico empresarial, la misión, visión, objetivos, valores y estructura de operación. Se muestra el alcance técnico y tecnológico del proyecto, al igual que la naturaleza jurídica del ente a crear, normatividades especiales, licencias, patentes, marcas, derechos, franquicias, entre otros. Finalmente incluye certificado de la Cámara de Comercio de Bogotá, si aplica el requisito, o mismo que autorizaciones para operación de entidades especiales, RUT si ya lo tiene y la enumeración de posibles garantías en caso de aprobación del crédito.
● Análisis técnico	
● Análisis administrativo	
● Análisis marco legal	
● Otros elementos de interés	
Elementos cuantitativos	Aspectos de interés
● Análisis económico y financiero	Se pormenoriza aquí la viabilidad financiera del proyecto, la inversión, las proyecciones, los costos y gastos, el punto de equilibrio, las necesidades de financiación, los márgenes, la rentabilidad y la amortización de intereses y capital del crédito solicitado, entre otros elementos. El elemento cuantitativo en este caso se centra en demostrar que el proyecto es viable al menos en dos escenarios: el optimista y el pesimista.

Fíjate Ramiro, cómo todos estos elementos descritos para el caso de la Exportadora de Artesanías Limitada, ofrecen información esencial que describe el negocio y la posibilidad de hacerlo real. Es información que hace parte del llamado Plan de Negocios.

Este plan es una síntesis que propone y explica las ventajas económicas para quienes desarrollarán el proyecto, mostrando cómo se adelantará la comerciali-

zación de las artesanías haciendo particular énfasis en elementos como: qué se quiere hacer, por qué se desea hacer, para qué se hace, cuándo, cómo, cuánto y dónde se hace, cuál es el mercado al que se dirige el esfuerzo del proyecto, quiénes lo desarrollan y con qué recursos lo desarrollan, entre otros elementos de interés.

Como podrás observar, se trata de elementos que permiten conocer con alto grado de certeza la viabilidad del negocio de artesanías en el exterior. Se disminuye así la incertidumbre y no sólo es un elemento de estudio para acceder a crédito en el sector financiero, sino que ofrece datos a sus accionistas sobre el futuro económico de su proyecto.

Bien, con lo visto en mis folios, puedes entender que hay información suficiente para que la entidad de crédito valore la viabilidad del proyecto, se fije en todos los atributos, conozca los pormenores y hasta tenga idea clara de los socios y su respaldo económico.

Así el estudio de crédito será ágil y objetivo. Pero además, el ejercicio de reunir y elaborar la información no sólo es importante para el crédito, sino que les da a los empresarios la certeza de que su idea de negocio no sólo es buena sino viable y realizable.

¿Qué documentación básica se exige para un crédito?



Veamos ahora el caso de la empresa que desea consolidarse con un crédito para infraestructura y capital de trabajo. Recuerda que generalmente los socios respaldan el crédito como codeudores, luego en este caso también aplican los requisitos y elementos vistos en el caso anterior para socios o personas naturales.

Pero particularmente, para la empresa es necesario tener en cuenta lo siguiente:

SALSAMENTARIA LAS DELICIAS LTDA. 50 AÑOS CON CALIDAD	
ELEMENTOS CUALITATIVOS	ASPECTOS DE INTERÉS
● Introducción	Comentar si es persona natural o jurídica. Dar información sobre el tipo de empresa: servicios, manufactura o comercializadora. Ofrecer información sobre entorno económico, el sector al que se pertenece y el papel de la empresa en él. Hablar sobre el desarrollo en corto, mediano y largo plazo.
● Actividad empresarial	Comentar sobre: especialidad de la empresa, trayectoria e historia, mercado, productos, proveedores, descripción de planta y procesos, descripción de áreas de la empresa y elementos diferenciadores respecto de la competencia.
● Soporte humano	Mostrar el organigrama, el número de empleados por cada área, el apoyo de talento humano ocasional (temporadas, picos en producción), apoyos externos, <i>outsourcing</i> , e información de los socios y su experiencia e inversiones en empresas u otras actividades.
● Soporte tecnológico	Suministrar información sobre la infraestructura tecnológica que se tiene: Los equipos y maquinaria de soporte, el <i>software</i> y <i>hardware</i> especializado, <i>outsourcing</i> y proyectos en esta materia.
● Relaciones con el sector financiero	Informar sobre instituciones con vínculos y eventuales vinculaciones pasadas, hablar sobre el desarrollo de estas relaciones, comentar los años de experiencia y condiciones de vinculación, cupos aprobados, entre otros.
ELEMENTOS CUANTITATIVOS	ASPECTOS DE INTERÉS
● Estados financieros fiscales, con anexos	De los dos o tres últimos años y con corte al último trimestre del año en curso. Deben ser firmados por un contador.
● Fotocopia de declaraciones de renta	De los dos o tres últimos años.
● Relación de activos	Actualizada, particularmente describiendo los activos productivos y su valor comercial.

● Flujo de caja	Al menos al tiempo de vigencia del crédito que se solicita. Es aconsejable que el primer año el flujo ofrezca información mes a mes, y a partir del segundo período, la información se presente anual. Dejar ver cómo la empresa tiene un claro antes y un claro después con el crédito, es decir, cómo se comporta el flujo hoy, pero con el crédito que se solicita, cómo aumentan las ventas, cómo bajan los costos, cómo se libera flujo, entre otros.
● Fotocopia de extractos bancarios	Generalmente los últimos tres meses, de las cuentas de mayor movimiento.
● Sobre las cifras del negocio	Hablar sobre la conformación de la estructura financiera de la empresa, destacar las cifras positivas, incluir comentarios sobre las cifras negativas (origen y soluciones). También hablar de la estructura del estado de pérdidas y ganancias, los elementos positivos y negativos, frentes de mejoramiento e información de indicadores financieros.
● Sobre el proyecto	Detallar lo que busca el proyecto de inversión, mostrar ventajas, proyecciones financieras, mecanismos de control y blindaje o protección ante eventualidades. Además comentar sobre cómo la empresa se prepara y fortalece para enfrentar un entorno globalizado.
REQUISITOS GENERALES	DATOS DE INTERÉS
● Fotocopia del NIT / RUT	En lo posible el último tramitado con la DIAN.
● Fotocopia del documento de identidad del representante legal	En lo posible ampliada al 150%.
● Fotocopia de los certificados de tradición y libertad de inmuebles	Donde consta la propiedad del solicitante de crédito y expedidos por la Oficina de Registro o algunos CADES, con fecha reciente, en lo posible no mayor de treinta días.
● Fotocopia de tarjetas de propiedad de vehículos	Donde consta la propiedad del solicitante de crédito, ojalá ampliada al 150%.
● Fotocopia de contratos de compra venta de vehículos o inmuebles	Donde consta que se está celebrando la compra venta cuya pertenencia aún no está en cabeza del solicitante, pero que cumplidos los requisitos acordados se perfeccionará la propiedad.
● Certificado de constitución y gerencia expedido por la Cámara de Comercio	Con fecha de expedición no mayor a un mes.
● Si la empresa es sociedad anónima	Relación de composición accionaria, básico para que la entidad conozca quiénes son sus propietarios.



¿Qué exigencias especiales pueden tener algunas fuentes de financiación?

Luego de que una entidad financiera considera viable un negocio de crédito o desea fortalecer la presentación de la operación en un comité, es posible que se generen algunas de las siguientes posibilidades:

<p>● Acerca de las garantías</p>	<p>Pueden solicitar hipotecas sobre inmuebles, pignoración de maquinaria y equipo, firmas de codeudores adicionales, utilización del Fondo Nacional de Garantías o del Fondo Agrario de Garantías (para el caso de operaciones FINAGRO), pignoración de derechos económicos sobre documentos o contratos, constitución de fuentes de pago como cheques, facturas y otros títulos de inversión. También pueden solicitar la constitución de patrimonios autónomos a través de entidades fiduciarias, particularmente sobre inmuebles comerciales.</p>
<p>● Acerca de paz y salvos y aclaraciones comerciales</p>	<p>Antes de aprobar un crédito o con posterioridad a ello, una entidad verifica la calificación del cliente en las centrales de riesgo. Si hay calificaciones adversas siempre solicita los paz y salvos correspondientes o las certificaciones donde consta que las obligaciones están al día.</p>
<p>● Acerca de visitas de inspección de garantías</p>	<p>Cuando una entidad financiera tiene constituidas garantías como hipotecas o pignoraciones, puede solicitar a su deudor la inspección física para verificar su estado de deterioro y puede plantear mejoras y mantenimientos, entre otros.</p>
<p>● Acerca de los seguros</p>	<p>Cuando se constituyen garantías es necesario tener asegurados los bienes a favor de la entidad financiera. Cuando hay financiaciones a personas naturales, generalmente se exige un seguro de vida sobre el valor de la deuda. El cliente siempre podrá tomar el seguro a través de su corredor de seguros o a través de la entidad financiera.</p>
<p>● Acerca de los avalúos técnicos</p>	<p>Cuando una entidad considera viable una hipoteca o una pignoración suele solicitar un avalúo técnico de una entidad especializada, para validar el valor comercial del bien mueble o inmueble que será la garantía del crédito. Puede suceder también que al tiempo de constituida la garantía la entidad pida nuevamente los avalúos, ya que lo hace por norma para verificar la desvalorización o la valorización.</p>

● Acerca de cancelaciones de impuestos y seguros	La entidad crediticia suele pedir constancia de pago de los impuestos y de las pólizas de seguro anuales de los activos que se encuentren pignorados o hipotecados.
● Acerca de las actas de socios	Hay muchos representantes legales de empresas que tienen limitaciones en la cuantía para comprometer a la sociedad en negocios o en créditos. En esto, es necesario que la junta de socios autorice firmar y comprometer a la sociedad en los créditos que excedan del monto de sus atribuciones.
● Acerca de capitalizaciones	Cuando se considera viable un préstamo para una empresa, pero el capital pagado es pequeño, la entidad crediticia puede solicitar la capitalización del negocio con el monto del crédito o con parte de las utilidades retenidas. Busca en el fondo fortalecer el patrimonio de la empresa.
● Acerca de las renovaciones de la sociedad	Los créditos tienen un plazo preestablecido. Suele ser frecuente que la vigencia de la sociedad sea inferior al plazo de un crédito, por lo que la entidad puede solicitar la escritura pública y el certificado de constitución y gerencia expedido por la Cámara de Comercio, donde conste la ampliación de la vigencia de la sociedad.
● Acerca de la declaración de origen de fondos	Siempre que se haga una vinculación a una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera, el cliente deberá firmar un pequeño reporte donde conste cuál es el origen de los fondos que maneja normalmente. Esto corresponde a una normatividad y la entidad está obligada a exigirlo.
● Acerca de la autorización para consulta y reporte	Cuando el cliente se vincula debe firmar una autorización para ser consultado y para reportar su comportamiento de crédito en las centrales de riesgo de información financiera: CFIN y DATACRÉDITO. También es una exigencia de la Superintendencia Financiera.
● Acerca de la actualización de documentos	Periódicamente la entidad de crédito debe actualizar la información financiera y comercial de sus clientes. El cliente, a su vez, debe remitir la información actualizada solicitada, ya que también es exigencia de la Superintendencia Financiera. Si no la envía a la entidad puede perjudicar su calificación en las centrales de riesgo.

Bueno Ramiro, ha sido un gusto orientarte sobre la información que se dirige a las fuentes de financiación. Me tomaré otro café mientras tu amigo *el consultor* te

muestra otros elementos importantes relacionados con los estudios de crédito y la vinculación a las entidades financieras.

Ramiro ha podido entender por qué el sector financiero exige cierta documentación e información. Sabe ahora, por qué una empresa puede representar peligro para las entidades de crédito, en su papel de administradores del riesgo. Pero lo mejor, es que ha podido ver la utilidad de los documentos y soportes que se presentan para un estudio de crédito.

Ahora entiende por qué su banco le negó el crédito de los \$150 millones de pesos: no tenía claridad, no tenía proyección, no tenía sustento el crédito y fue un valor caprichoso, entre otras tantas fallas. Además no tenía capacidad financiera, ni respaldo para el monto pensado. La confianza es vital en la relación comercial que se establece entre cliente y entidad crediticia. Además ahora ve cómo la información no es sólo útil para sustentar un crédito, sino que es fuente de información para el propio empresario y le ayuda a tomar decisiones financieras, a valorar sus proyectos y a prever el futuro de sus inversiones.



Negociación con entidades financieras

Ahora Ramiro quiere observar con su amigo el *consultor* otros temas de interés. Pregunta aún más.

¿Cómo abordar la negociación con entidades financieras y qué elementos tener en cuenta?



Una negociación busca lograr acuerdos justos y mutuamente satisfactorios, es decir, siempre el resultado debe estar enmarcado por la filosofía del gana – gana, donde ganas tú y gana el sector financiero.

Pero esto implica tener claridad de manera que la relación comercial encuentre eficiencia, equidad y durabilidad. La claridad se da en la medida en que se conoce el negocio en toda su dimensión y en la medida en que se sabe cómo somos evaluados por los comités y cuáles son las expectativas de las entidades de crédito.



Enumeremos los elementos que permiten vender mejor un negocio al sector financiero.

Primero. Conocer y manejar lo nuestro.

- Se debe estudiar, conocer, interpretar y manejar toda la información relacionada con el entorno económico al que se pertenece. Se debe conocer también las posibilidades concretas de proyección de la empresa dentro del sector y la realidad económica. Crecer implica conocimiento y sensatez.
- El empresario debe estar preparado y manejar con eficiencia el negocio. Cuando éste falla, generalmente la apreciación y el diagnóstico del sector financiero no es errado.
- La organización, la planeación y la proyección de la empresa deben ser virtudes de quienes dirigen un negocio. Si no es así, hasta en la forma de hablar se nota la falta de estos elementos. Lamentablemente, un estudio de crédito evidencia rápidamente las fallas en especial cuando nos comparan con otras empresas.
- El empresario debe estar preparado para estructurar objetivos, metas, programas y planes de inversión. Si no es así, el crecimiento y la administración serán improvisados y un banquero no querrá probar suerte con tu empresa.
- El control de la gestión general y del desempeño de cada área es de utilidad en el manejo de los resultados económicos. Si se controla se toman decisiones oportunas.
- El empresario debe desarrollar una adecuada estructura financiera de su negocio, debe identificar verdaderas necesidades de financiación y evitar el manejo errado del crédito.
- El empresario se debe exigir en el conocimiento de proyectos de financiación, de inversión, de sistemas de crédito y entidades crediticias, de plazos, de tasas de interés y en general de modalidades de financiación que colaboren con el desarrollo y crecimiento de su negocio.

- Además, un empresario que conoce su negocio y conoce a sus proveedores de dinero, debe estar en capacidad de presentar adecuadas y llamativas solicitudes de crédito que se fundamenten en la realidad y en la proyección de la empresa.

Segundo. Estar preparado. Que significa conocer los canales y elementos de comunicación del sector financiero. Eso implica:

- Saber cómo se vende la solicitud de crédito.
- Saber cómo y qué se muestra.
- Saber qué es importante destacar.
- Saber qué se ofrece si hay debilidades.
- Saber cómo diferenciarse de la competencia y a veces del perfil común de quienes piden crédito.
- Saber a qué entidad y por qué se acude, pues son diversas las entidades del sector financiero y diversos sus productos y servicios.
- Saber que la empresa no necesariamente tiene el perfil para todas las entidades de crédito. Ellas tienen su mercado definido y su especialidad, tal como lo hace cualquier empresario. No todos pueden ser clientes tuyos. Tampoco tu empresa puede ser cliente de todas las entidades financieras.

Tercero. Maximizar alternativas.

- Cuáles sistemas de financiación se utilizarán: socios, inversionistas, generación interna de recursos, crédito bancario o combinaciones entre estos.
- Saber cómo organizar la financiación en desarrollo de los objetivos empresariales: no todos los créditos pueden ser de corto plazo, a un año o menos. Es necesario determinar cuándo los créditos deben superar los 12, 24 o 36 meses, según la planeación operativa y estratégica de las finanzas.

- Tener claridad sobre qué productos utilizar de los bancos, de las compañías de financiamiento comercial, de las cooperativas y de las ONGs crediticias, entre otros colocadores de crédito.
- Tener plena conciencia de cuáles son las necesidades concretas de financiación según las áreas del negocio, saber si es oportuno atenderlas ahora o es conveniente esperar. También es necesario reflexionar sobre cómo se desarrolla un proyecto, es decir, se debe implantar de un sólo golpe o se puede hacer por etapas.

Cuarto. Prepararse para el NO

- No siempre el crédito es la solución. No siempre se deben usar los cupos de crédito, si hay opciones alternas y menos costosas.
- No todo endeudamiento conviene si no está proyectado y a la medida del negocio. Endeudarse más de lo necesario es señal de mala administración y puede agotar innecesariamente la capacidad de pago y hasta dañar planes futuros de ensanche y crecimiento.
- No todas las condiciones de aprobación sirven a la empresa, por ejemplo: tasa de interés, plazo y monto principalmente. Te debes ajustar a tu planeación.
- El crédito debe ser responsable y obedecer a crecimiento en ventas, a disminución de costos y gastos, o a las dos alternativas. Si no es así, posiblemente estás tapando huecos.
- El crédito no debe tapar huecos ni problemas, pues se genera tranquilidad un corto tiempo, pero los efectos son más negativos en corto tiempo

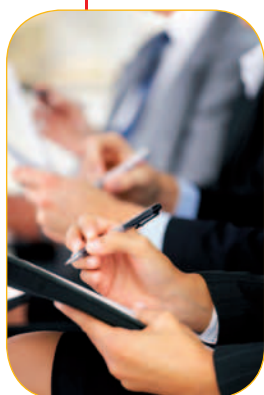
Quinto. Hacer que la palabra sea un vínculo. Donde la credibilidad tarda en generarse y perderla es muy fácil. Entonces:

- Atiende correctamente la maduración del crédito, es decir, paga en el tiempo y las fechas convenidas.
- Emplea el crédito en lo que se ha planeado exclusivamente. No uses el recurso en cosas distintas, te endeudas más y se soluciona menos.
- Implanta sistemas de evaluación, seguimiento y control, de manera que se den los resultados planeados y se tomen las correcciones oportunamente.

Luego de escuchar a su amigo *el consultor*, Ramiro sabe la importancia de conocer a profundidad sobre su empresa, su entorno y su capacidad de crecimiento. Ha conocido la importancia de planear, organizar y controlar, pues son elementos que de no existir se reflejan en los estudios de crédito. Aprendió que hablar el lenguaje del banquero, conocerlo y presentar solicitudes crediticias estructuradas y lógicas, son factores de éxito si se conjugan adecuadamente. También conoció que hay diferentes entidades y diferentes servicios, por lo que es necesario investigar en el mercado financiero para ver qué posibilidades existen y cuáles se adecúan a su negocio. Además, tiene claro que todos los créditos que le aprueben no necesariamente pueden convenir a su estructura financiera o a los propósitos y planes diseñados.



Mejoramiento de la calificación del riesgo y madurez de la relación con el sector financiero



En mayor o menor grado, una empresa siempre representará riesgo para el sector financiero. La confianza es un elemento que se construye paso a paso. Es vital para mantener una adecuada relación con las entidades crediticias. El empresario siempre debe valorar este aspecto y pensar en cómo mejorar su calificación de riesgo y cómo madurar su relación con el aliado estratégico que le proporciona recursos financieros.

Consciente de que presenta fallas sobre este aspecto, Ramiro sigue aclarando su panorama. Continúa cuestionando...



¿Cómo puede mi empresa representar bajo riesgo? ¿Cómo consolido mi relación con el sector financiero?

Observando estos elementos básicos:

- Aplicar control y seriedad al compromiso: pagar cómo y cuando se acordó con la entidad. Esto hace crecer la confianza.
- Implantar el uso de herramientas como el presupuesto y el flujo de caja, pues ayudan con la proyección y muestran seriedad y manejo ante el sector financiero.
- Revisar la información del sector al que pertenece la empresa y la de la competencia para mejorar el

desempeño del negocio. Además, alcanzar ventajas comparativas que le traigan como consecuencia: más ventas, mayor posicionamiento en el mercado y tranquilidad en la tesorería, así como buena rentabilidad.

- Revisar las políticas de ventas, de cartera, de cobranzas, de manejo de inventarios, de control de caja, de manejo de crédito, pues estos, entre otros elementos, afectan el desempeño del estado de pérdidas y ganancias. Pueden deteriorar el capital de trabajo y los recursos para manejar el negocio en el corto plazo.
- Acercarse a la institución crediticia. Que el gerente conozca el negocio, su desempeño y su crecimiento.
- Anticiparse a los contratiempos y con anterioridad manifestar las incapacidades temporales para cubrir los pagos. Generalmente el banquero es buen consejero y apoya cuando ve buen comportamiento.
- Cuidar del estado de las garantías, conservar en buen estado y mantener al día las pólizas de seguro. Es bienestar para la empresa y para la entidad crediticia.
- Mantener informado al sector financiero sobre el buen desempeño, los logros y el cumplimiento de las metas trazadas. La confianza se multiplica, luego es necesario tomar café también con el banquero.

Pues qué interesante. Ramiro ha reunido una gran cantidad de elementos, no sólo para tener buenas y acertadas relaciones, sino para arraigar la confianza con el sector financiero. También tiene elementos sencillos para controlar el desarrollo de su empresa y para tener un mapa de operación.



Al acudir al sector financiero: ¿qué errores no cometer?








Ahora *el consultor* decide darle a su amigo algunos consejos antes de terminar la charla. Ha visto cómo capta la información y desea enumerarle los errores que no debe cometer al acercarse al sector financiero:

- ❶ No presentar información contable y financiera organizada, lógica y acorde con el tamaño del negocio. Todas las decisiones del negocio afectan las finanzas, luego la organización y claridad en este sentido debe ser total. Las empresas deben tener registros contables adecuados, veraces, oportunos y fidedignos para efectos crediticios, fiscales y demás. Verás Ramiro, he visto microempresas que llevan mal sus registros y, en afanes de crédito, presentan balances de gran empresa, como si el banco no pudiera distinguir. Pobre empresario y pobre contador. Pero también es frecuente el caso contrario: grandes empresas con balances que dan tristeza. Tanto uno como otro son casos nocivos y además de no generar confianza, entierran sus posibilidades de crédito.
- ❷ No tener claridad en las necesidades de financiación. Cada empresa tiene cuatro áreas fundamentales (comercial, administrativa, financiera y operativa) y en un examen detenido se podrá saber qué se requiere en cada una. El crédito debe ser a la medida y solucionar problemáticas particulares. Ya no

se puede pedir \$50 millones, para que nos estudien \$25 millones, que con \$12 millones está bien, pero si aprueban \$1 millón, estoy tranquilo porque pago nómina y cubro sobregiro. Eso no es serio, no es planeación y no gusta al sector financiero.

- ❶ Considerar que hay que demostrar que se tiene plata para que presten. Deja entrever la incapacidad de estructurar y dar a conocer un plan de negocios fiable y lógico.
- ❷ No ser consciente de las limitaciones. El crecimiento de un negocio es estructurado y requiere tiempo. Hay quienes no tienen nada y no aportan nada a un proyecto. Sólo una buena idea de un negocio según ellos. Pretenden que las entidades de crédito financien todo por ellos y esto no es lógico. Si sólo puedes responder por un crédito de cinco millones, no pienses por lo pronto en el de \$150 millones. El estudio y la sustentación son diferentes.
- ❸ No demostrar que los socios aportan un porcentaje del proyecto. Las entidades se sienten más cómodas cuando el socio cree en su negocio y arriesga su dinero. De lo contrario, ¿cómo es que el banco sí presta pero el socio no arriesga?
- ❹ No destinar el crédito al objeto planeado. Una vez el dinero en el bolsillo o en caja, toma rumbos distintos. En ocasiones, poco tiempo después se necesita más dinero porque no se cubrió la necesidad requerida. En ese momento la capacidad de pago está disminuida y la confianza puede estar siendo afectada dentro de las entidades crediticias.
- ❺ No conocer el tipo de entidades y las clases de servicios acorde al negocio y la necesidad. Son múltiples las entidades y su tipología, al igual que la oferta de servicios. La tarea del empresario es investigar qué

alternativas existen, qué ofrecen y qué perfiles de clientes atiende. Hecho el inventario se puede saber a dónde ir.

-  No prepararse, no dar información y limitarse a llenar los datos de la solicitud de crédito. Hay que recordar que la solicitud, los balances y otro tipo de documentos cuantitativos no dan la dimensión exacta de la empresa. Lo cualitativo cuenta, no está escrito en los balances ni en la declaración, pero hay que informarlo. La historia, el desarrollo, el desempeño, la organización, los clientes, los proveedores, los controles y muchos elementos más complementan y en ocasiones salvan un crédito. Las cifras podrían ser débiles, pero una presentación clara, lógica y realizable, puede lograr una aprobación de crédito.
-  Tener un flujo de caja mal preparado, elaborado sin la disciplina de una investigación del sector y la política real de crecimiento para períodos siguientes. El flujo de caja debe ser en la proyección, lo más cercano posible a lo que puede suceder. Quien proyecte su flujo simplemente aumentando costos y gastos en los índices de inflación, o en el cinco o el diez por ciento, puede estar desconociendo las características del entorno.
-  Aportar al estudio de crédito información incompleta, falsa o que no se pueda verificar. Esto deteriora la confianza con el gerente, los analistas y los comités.
-  No ser consciente de que eventualmente se debe ofrecer garantías adicionales como codeudores, hipotecas, pignoraciones o el respaldo del Fondo Nacional de Garantías, entre otros.
-  Desconocer el lenguaje y la óptica del sector financiero. Al igual que no tomar en cuenta cómo evalúan los negocios en el sector financiero.

- ❶ No contar con los Paz y Salvos necesarios para iniciar el estudio de crédito. Antes de presentar la información es conveniente visitar las sedes de la CIFIN y de DATACRÉDITO, de manera que con antelación se conozca la calificación y se puedan tomar los correctivos del caso.

Es indudable la cantidad de variables que determinan una buena relación con el sector financiero. Ramiro ahora es consciente de que la confianza se construye paso a paso. Pero al tiempo que se construye la confianza, se va consolidando la empresa. Siempre será mejor contar con ese aliado financiero que ofrece diversidad, red, cobertura, flexibilidad y tarifas y tasas más bajas por estar vigiladas por la Superintendencia Financiera.

Ahora, él debe analizar su negocio, interiorizar lo que ha aprendido de su amigo el *consultor*, y de su *folder*, para reorientar esfuerzos y acceder adecuadamente a los servicios de las entidades de crédito.

Ramiro está satisfecho con el aprendizaje. Agradece a su amigo el *consultor* y se despide de él y del fabuloso personaje que lo acompaña: el *folder*. Mientras estrechan las manos, el *folder* saca varios de sus folios y le pide a Ramiro que los revise, pues seguramente le servirán para trabajar y reorientar su proyecto de crédito con el sector financiero.

Ahora, tú lector de esta cartilla, puedes conocer mucho más sobre los temas de financiación, sobre la operación del sistema financiero, sobre las líneas de crédito, los tipos de garantía y otros temas relacionados, consul-

tando la cartilla práctica **Financiación de la empresa: ¿Qué se necesita saber y dónde conseguir dinero?**, del Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende.

Al igual que Ramiro, conviene que tomes en cuenta los folios que él recibió de regalo. Estúdialos y cuando pienses en el sector financiero, tómate un café y míralos. Estos folios que integran los anexos de esta cartilla, servirán para que de alguna manera valides tu perfil como sujeto de crédito y observes si estás preparado para acudir al sector financiero. Hasta pronto.



ANEXOS

Listados de chequeo Resumen de requisitos y documentos para solicitar créditos

PARA UNA EMPRESA CONSTITUIDA	
ELEMENTOS CUALITATIVOS	ELABORADO (SÍ O NO)
● Introducción	
● Actividad empresarial	
● Soporte humano	
● Soporte tecnológico	
● Relaciones con el sector financiero	
ELEMENTOS CUANTITATIVOS	
● Estados financieros fiscales, con anexos	
● Fotocopia de declaraciones de renta	
● Relación de activos	
● Flujo de caja	
● Fotocopia de extractos bancarios	
● Sobre las cifras del negocio	
● Sobre el proyecto	
REQUISITOS GENERALES	
● Fotocopia del NIT / RUT	
● Fotocopia del documento de identidad del representante legal	
● Fotocopia de los certificados de tradición y libertad de inmuebles	
● Fotocopia de tarjetas de propiedad de vehículos	
● Fotocopia de contratos de compra venta de vehículos o inmuebles	

● Certificado de constitución y gerencia expedido por la Cámara de Comercio	
● Composición accionaria (Si la empresa es sociedad anónima)	

SOCIOS O PERSONAS NATURALES

REQUISITOS	ELABORADO (SÍ O NO)
● Certificado de ingresos y retenciones	
● Certificado o constancia laboral	
● Fotocopia de extractos bancarios	
● Balances con anexos	
● Fotocopia de declaración de renta o certificado de ingresos firmado por contador	
● Fotocopia del documento de identidad	
● Fotocopia del RUT	
● Certificado de la Cámara de Comercio de Bogotá	
● Fotocopias de certificados de tradición de inmuebles	
● Fotocopia de tarjetas de propiedad de vehículos	
● Fotocopia de contratos de compra venta de vehículos o inmuebles	
● Soportes de ingresos adicionales	

PARA UNA EMPRESA NUEVA

Elementos cualitativos	ELABORADO (SÍ O NO)
● Naturaleza del proyecto	
● Origen y justificación	
● Objetivos	
● Metas	
● Localización y cobertura	
● Identificación del proceso, actividades del mismo	
● Mercado objetivo	
● Programación, cronograma	
● Talento humano e historia de los socios	
● Recursos financieros	
● Análisis de mercado	
● Análisis técnico	
● Análisis administrativo	
● Análisis marco legal	
● Otros elementos de interés	

Elementos cuantitativos	
● Análisis económico y financiero	
ELEMENTOS DE GARANTÍA PARA REFORZAR LA SOLICITUD CREDITICIA	ELABORADO (SÍ O NO)
● Además de la firma de la sociedad y de los socios, ¿has previsto que puede requerir codeudor?	
● ¿Has previsto la hipoteca de un inmueble?	
● ¿Has previsto la pignoración de maquinaria, equipo o vehículos?	
● ¿Has considerado la constitución de un patrimonio autónomo para respaldar obligaciones?	
● ¿Has considerado endosar documentos aplicables como fuente de pago para obligaciones, tales como CDTs, bonos, actas de contrato, facturas y otros títulos valores?	
● ¿Has previsto tomar el respaldo del Fondo Nacional de Garantías o del Fondo Agrario de Garantías?	
● ¿Has pensado que los contratos que tú o tu empresa celebran pueden soportar la cancelación de las deudas, pignorando sus rentas?	

Algo Adicional:

ELEMENTOS DE REFUERZO	(SÍ O NO)
● ¿Ya has definido juiciosamente las necesidades de crédito de tu empresa de acuerdo con el mercado objetivo?	
● ¿Ya escogiste las entidades de crédito y los productos a utilizar de acuerdo con el perfil de tu negocio?	
● ¿Conoces con claridad cómo impacta el nuevo crédito en el balance y en el estado de pérdidas y ganancias, particularmente en las ventas, en los costos y en los gastos?	
● ¿Has establecido varios escenarios en la proyección del proyecto de tu negocio, incluidos el pesimista y el optimista?	
● ¿Has determinado qué porcentaje financiarán los socios y la empresa y qué porcentaje el sector financiero?	
● ¿Has utilizado el flujo de caja y otras proyecciones financieras para determinar la viabilidad del proyecto?	
● ¿Has revisado que la información contable y financiera del negocio y de los socios corresponda a la realidad y esté lista para ser presentada?	

● ¿Tienes documentos, contratos, precontratos u otros que demuestren el crecimiento planeado del negocio, particularmente en ventas?	
● ¿Conoces si será necesario ofrecer garantías en la celebración de un nuevo crédito?	
● ¿Has validado la capacidad de pago de tu empresa con el nuevo crédito?	
● ¿Has elegido información relacionada con el sector económico al que pertenece tu empresa y que te sirva para fundamentar la presentación de la solicitud de crédito?	
● ¿Has verificado que la historia crediticia y la historia de pagos de la empresa y de los socios sea positiva para el estudio de crédito?	
● ¿Has hecho una revisión a los elementos cualitativos y cuantitativos que debes manejar para sustentar adecuadamente tus operaciones de crédito?	
● ¿Has podido analizar tu información financiera, tu flujo de caja y otras proyecciones para argumentar el desarrollo de tu empresa y el futuro con el soporte del nuevo crédito?	
● ¿Has recogido todos los elementos, herramientas e información que demuestren que tu empresa tendrá éxito en su desempeño futuro, particularmente con un nuevo crédito?	





Bibliografía

- CENTRO DE EMPRENDIMIENTO BOGOTÁ EMPRENDE. *Cartilla práctica Financiación de la empresa: ¿Qué se necesita saber y dónde conseguir dinero?* Bogotá: 2008.
- FISHER, Roger, URY, William y PATTON, Bruce. *Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Grupo Editorial Norma. Segunda edición, 1993.
- ECONOMY, Peter. *El arte de la negociación*. McGraw-Hill Interamericana S.A., 1997.

Para mayor información llama a la Línea de Respuesta Inmediata

01900-3318383

visita nuestro portal

www.bogotaemprende.com

o nuestro Centro de Emprendimiento, Cámara de Comercio de Bogotá

Sede Kennedy Avenida Carrera 68 N° 30-15 Sur - Piso 4

Sede Chapinero Calle 67 N° 8-44 - Piso 4

Sede Salitre Avenida Eldorado 68D-35 - Piso 2

Teléfono: 5941000 Ext.: 2237 y 2238

Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor y la Cámara de Comercio de Bogotá



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.



GOBIERNO DE LA CIUDAD



CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTÁ

Por nuestra sociedad